

2019年3月期 決算説明会

2019年6月11日



千葉興業銀行

The Chiba Kogyo Bank, Ltd.

目次 - Contents -

Part1. 2019年3月期 決算概要

2019年3月期 損益の状況	3
資金利益の状況	4
貸出金残高の推移	5
貸出金構造	6
預金・預り資産残高の推移	7
預金・貸出金の利回り推移	8
有価証券運用の状況	9
役務取引等利益の状況	10
経費	11
不良債権の状況	12
自己資本の状況	13
2019年度の業績見通し	14



より近く。より深く。
ともに未来へ。

Part2. 2019-21年度の経営戦略

前中期経営計画(2016-18年度)の回顧①	16
前中期経営計画(2016-18年度)の回顧②	17
新中期経営計画(2019-21年度)の概要	18
営業戦略(法人)	19
営業戦略(個人)	20
非対面戦略・対面補完戦略	21
効率化推進① コンサル100%店舗に向けて	22
効率化推進② デジタルによる効率化	23
効率化推進③ 非デジタルによる効率化(BPR・RPA)	24
人材・組織基盤強化① 人材育成の強化	25
人材・組織基盤強化② 働き方改革への取組み強化	26
3大重点対応ニーズ(事業継承・人材・経営効率化)への取組	27
地方創生への取組 <small>地方創生への取組み ～匠継市販 生涯活躍のまち形成事業への協力～</small>	28
国際業務・外為業務のコンサルティング	29
主要経営管理目標	30
長期戦略における資本政策	31
ガバナンス体制強化	32

Part3. 参考資料

長期的経営戦略(10年)	34
肥沃なマーケット資源を持つ千葉県	35
千葉県内経済情勢	36
海外からの注目度が増す千葉県	37
ATM提携	38
株主構成の推移	39

Part1. 2019年3月期 決算概要

2019年3月期 損益の状況

(単位: 億円)	2018年3月期	2019年3月期	前期比
業務粗利益(除く国債等債券関係損益)	325	328	2
資金利益	269	274	5
預貸金収益	216	216	0 ①
有価証券利息配当金	54	59	5 ②
役務取引等利益	50	45	▲4 ③
その他業務利益	6	8	1
経費(△)	253	251	▲1 ④
業務純益	67	67	0
コア業務純益	72	77	4 ⑦
実質信用コスト(△)	▲4	▲3	0 ⑤
貸倒償却引当費用(△)	4	▲1	▲5
償却債権取立益	8	2	▲5
国債等債券関係損益	▲3	▲9	▲6 ⑥
株式等関係損益	12	10	▲2 ⑥
その他	▲1	▲3	▲2
経常利益	84	77	▲6 ⑦
特別損益	▲1	▲1	▲0
法人税等合計(△)	20	24	4
当期純利益	62	51	▲10 ⑦

ポイント

- ①本業である預貸金収益は、貸出金利息の減少が小幅にとどまったことに加え、預金調達コストが抑制できたこと等により、前期並みの実績
- ②有価証券利息配当金は、投信償還・解約益が前期比増加したこと等により、前期比+5億円
- ③役務取引等利益は、市場環境悪化により投信の販売が低調となったことや、個人ローン残高増加に伴う関連費用の増加等により、前期比▲4億円
- ④経費は、社会保険料等人件費が増加する一方、店舗関連コスト等物件費の削減により、前期比1億円減少
- ⑤実質信用コストは、償却債権取立益が前期比5億円減少した一方、貸倒償却引当費用が同5億円減少するなど、全体としては引き続き抑制の効いた運営を継続
- ⑥国債等債券関係損益・株式等関係損益は、ネットではほぼ収支均衡(前期比▲8億円)
- ⑦コア業務純益は前期比4億円増加するも、国債等債券関係損益や株式等関係損益の減少等により経常利益・当期利益は前期比減益

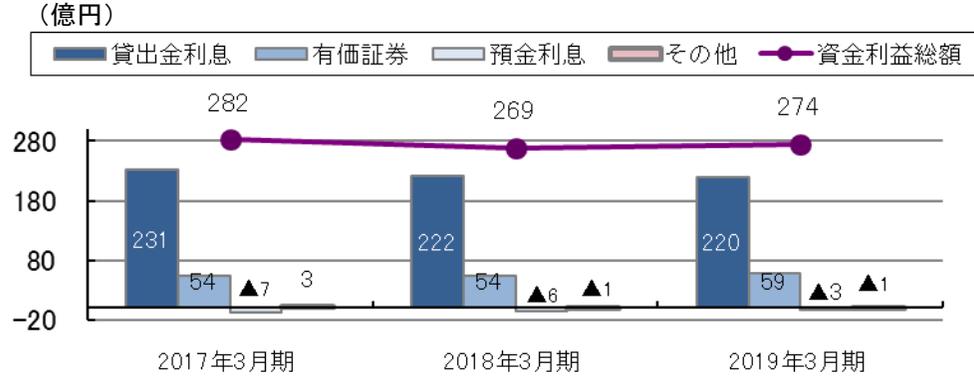
資金利益の状況

資金利益は有価証券利息配当金の増加を主因に前期比5億円増加
貸出金利息・預金利息はともに前期比2億円の減少となり、預貸金収益は前期比横ばい

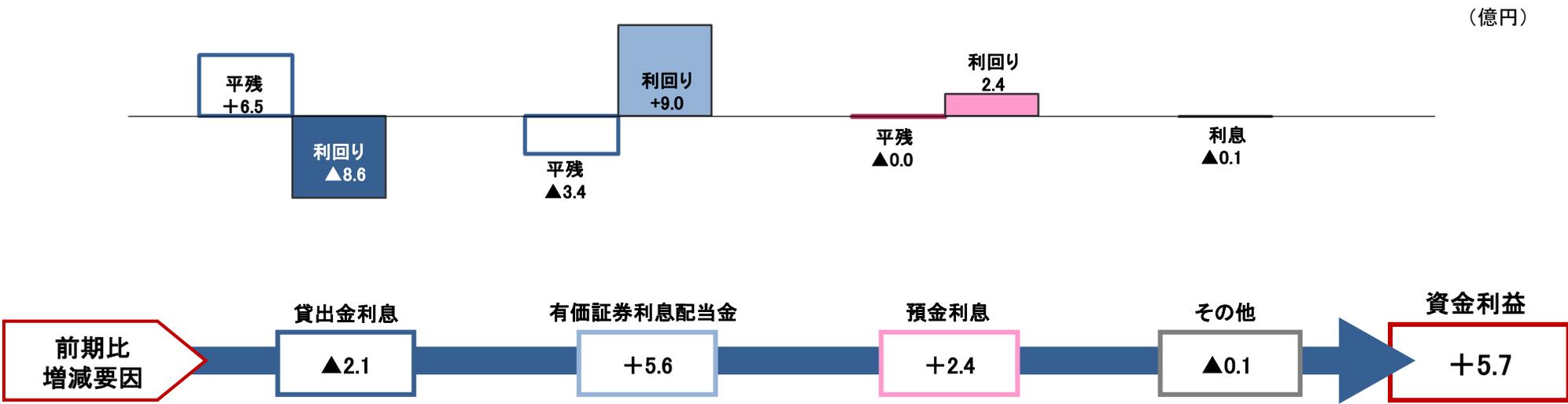
資金利益の状況

	2019年3月期	(億円)
		前期比
資金利益	274	▲5
預貸金収益	216	0
貸出金利息	220	▲2
預金利息(△)	3	▲2
有価証券利息配当金	59	▲5
うち投信償還・解約益	12	▲7
その他	▲1	▲0

資金利益の推移

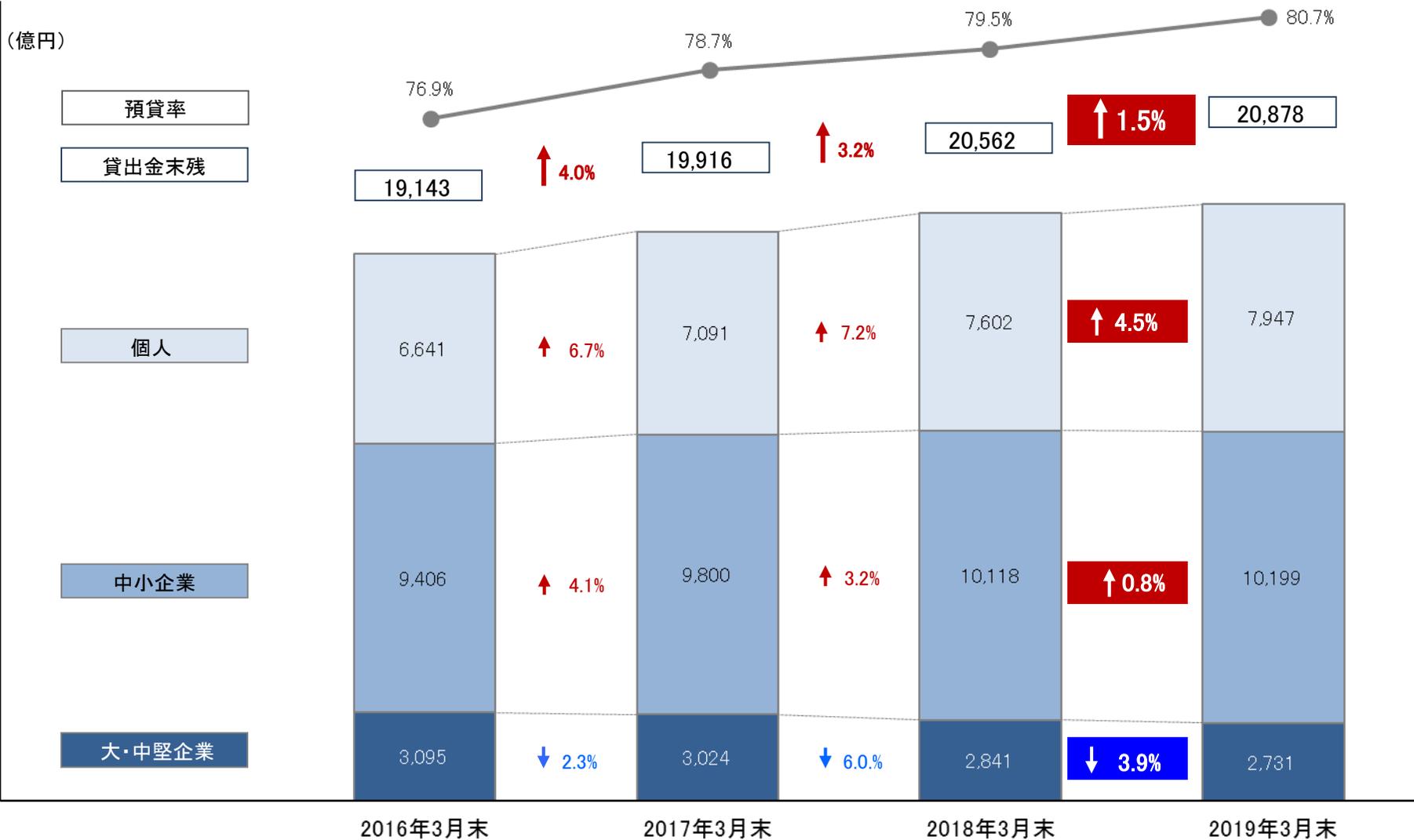


資金利益の前期比増減要因(2019年3月期)



貸出金残高の推移

個人向けを中心に貸出残高は増勢を維持、貸出金残高の年間伸率は1.5%増加
 預貸率は、前期比1.2%上昇し、80.7%



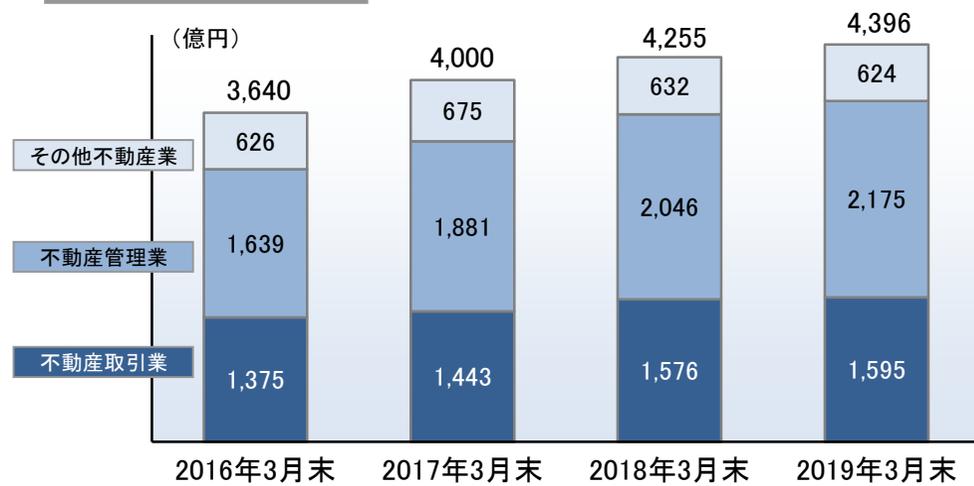
貸出金構造

住宅ローン、不動産にて残高が増加

業種別貸出金残高

(単位: 億円)	2019年 3月末	構成比	前年比
不動産・物品賃貸業	4,912	23.5%	124
うち不動産業	4,396	21.0%	141
各種サービス業	1,938	9.2%	▲7
うち医療・福祉	937	4.4%	▲5
卸売業・小売業	1,678	8.0%	▲1
製造業	1,472	7.0%	▲31
建設業	1,024	4.9%	38
金融業・保険業	627	3.0%	▲87
運輸業・郵便業	651	3.1%	▲68
地方公共団体	368	1.7%	5
農業・林業・漁業・鉱業	117	0.5%	8
情報通信業	70	0.3%	▲1
電気・ガス・熱供給・水道業	68	0.3%	▲10
その他(住宅ローン等)	7,947	38.0%	345
合計	20,878	100.0%	315

不動産業



医療・福祉



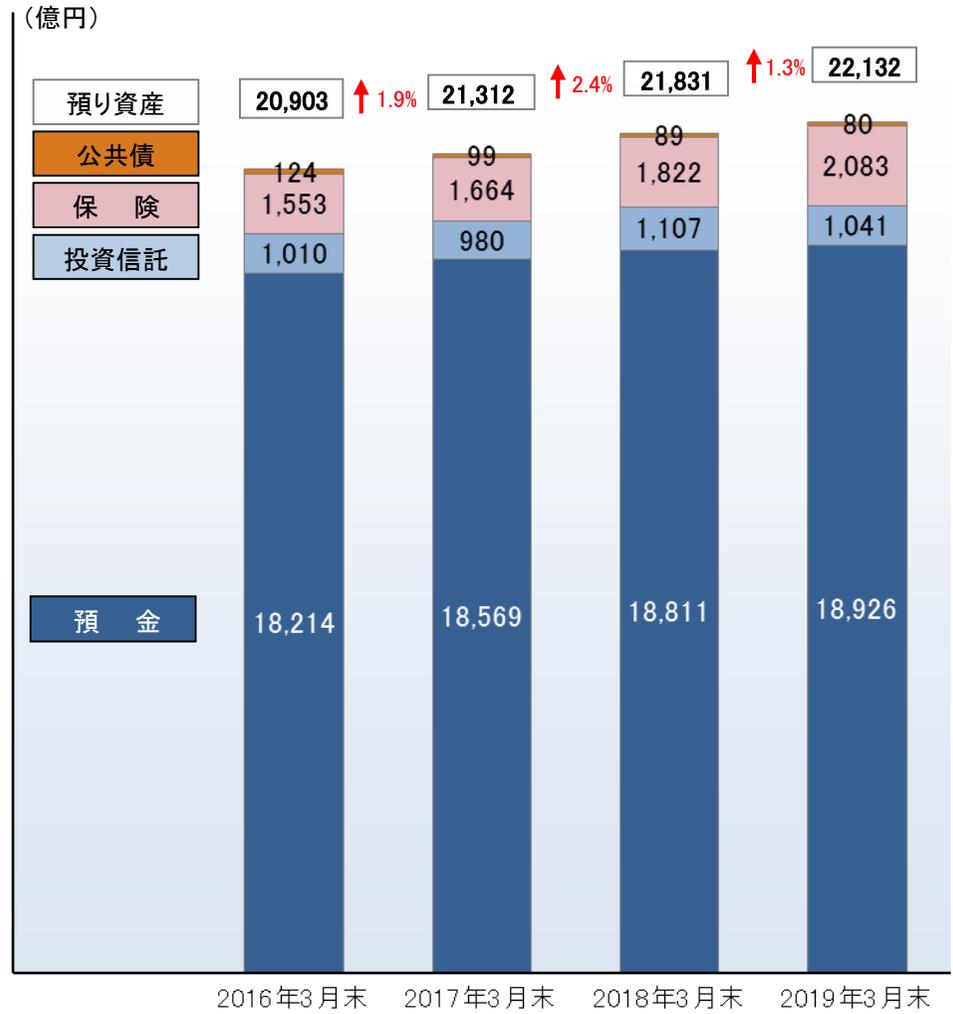
預金・預り資産残高の推移

預金残高は、個人・法人預金の増加により、年間伸率2.5%の増加
 個人預り資産残高は、預金の増加に加え、販売好調な保険の残高増加により、年間伸率1.3%の増加

預金末残の推移



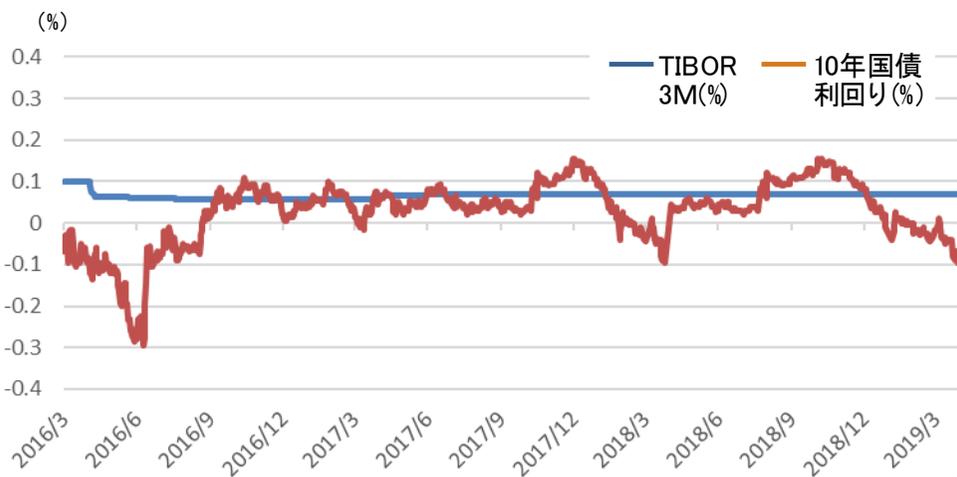
個人預り資産残高(末残)の推移



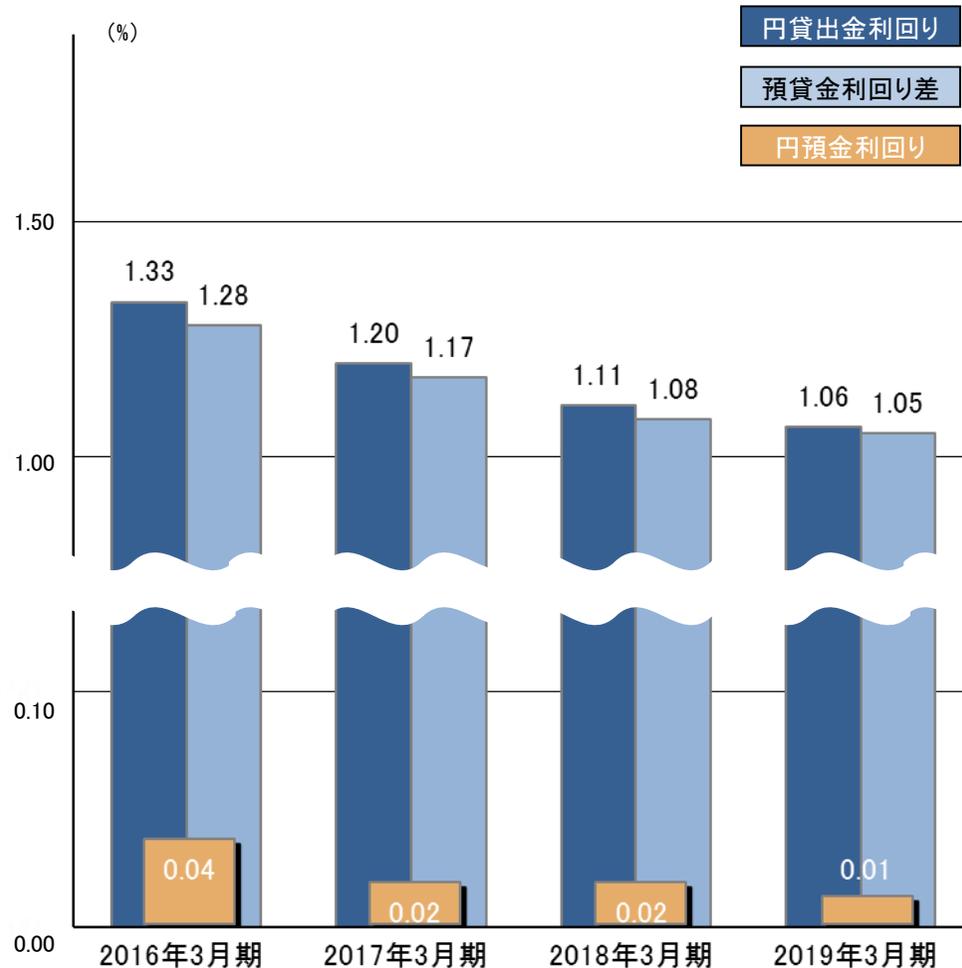
預金・貸出金の利回り推移

円貸出金利回りは前期比0.05%低下も、低下幅は前の期より縮小
 円預金利回りは前期比0.01%低下、預貸金利回り差は0.03%低下

市場金利



預金・貸出金利回り (グラフ)

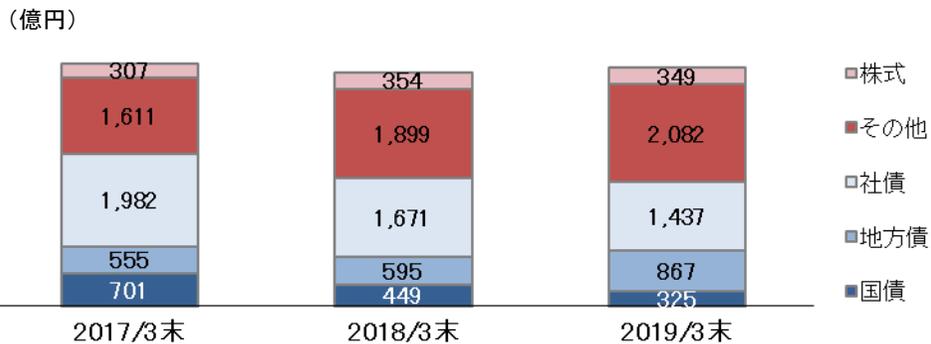


預金・貸出金利回り (表)

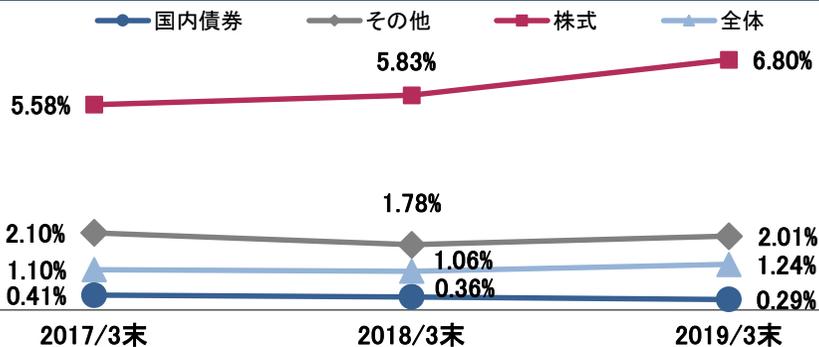
	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期
円貸出金利回り	1.33	1.20	1.11	1.06
事業性	1.20	1.08	0.97	0.92
ローン	1.56	1.41	1.32	1.27
円預金利回り	0.04	0.02	0.02	0.01
預貸金利回り差	1.28	1.17	1.08	1.05

有価証券運用の状況

単体ベース・末残



利回り

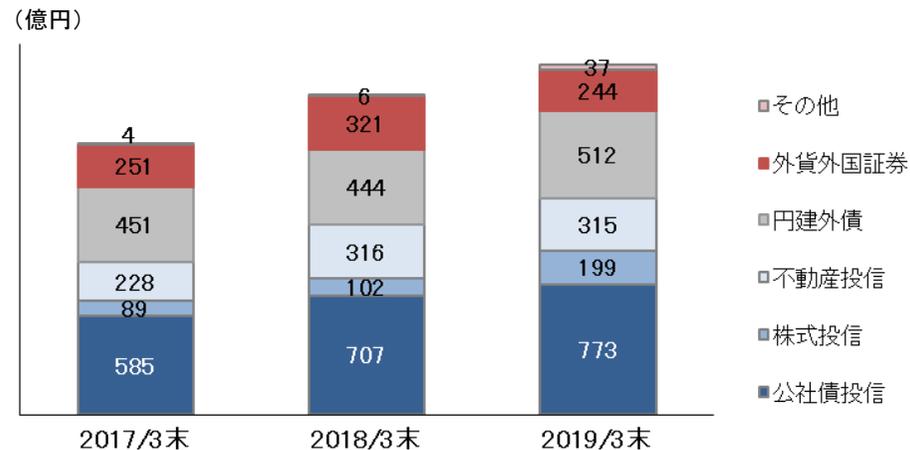


円有価証券BPV・デュレーション推移

■ 200BPV(億円) ● デュレーション(年)



その他の証券の内訳



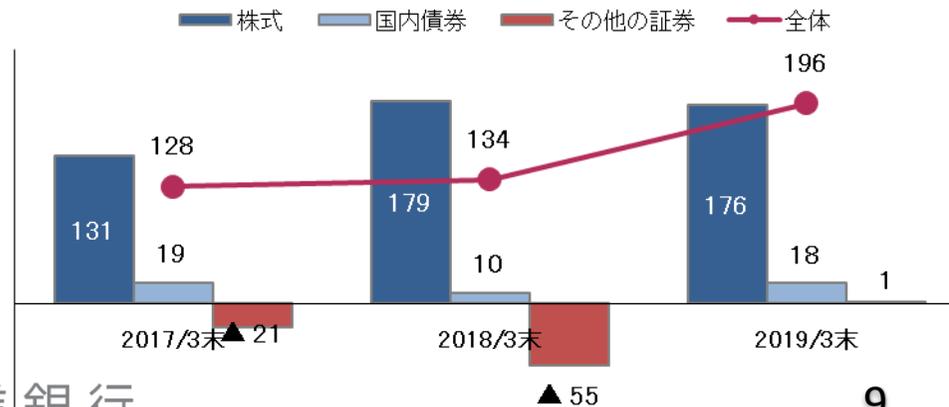
(億円)

運用方針 ◆リスク・リターンがとれたポートフォリオの構築◆

- 利回りを確保するため、公社債投信、不動産投信、株式投信への分散投資を強化しております

その他有価証券評価損益(単体)

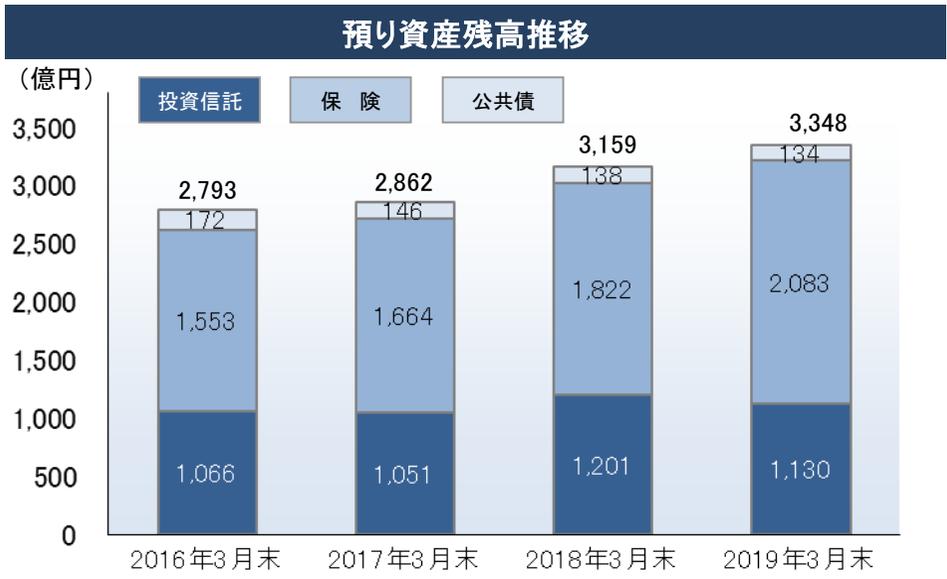
(億円)



役務取引等利益の状況

投資信託販売は市場環境悪化により伸び悩むも、より長期的な備えとなる保険の販売が大幅に増加
顧客基盤拡大の施策により、預り資産残高および投信・保険保有件数は順調に増加

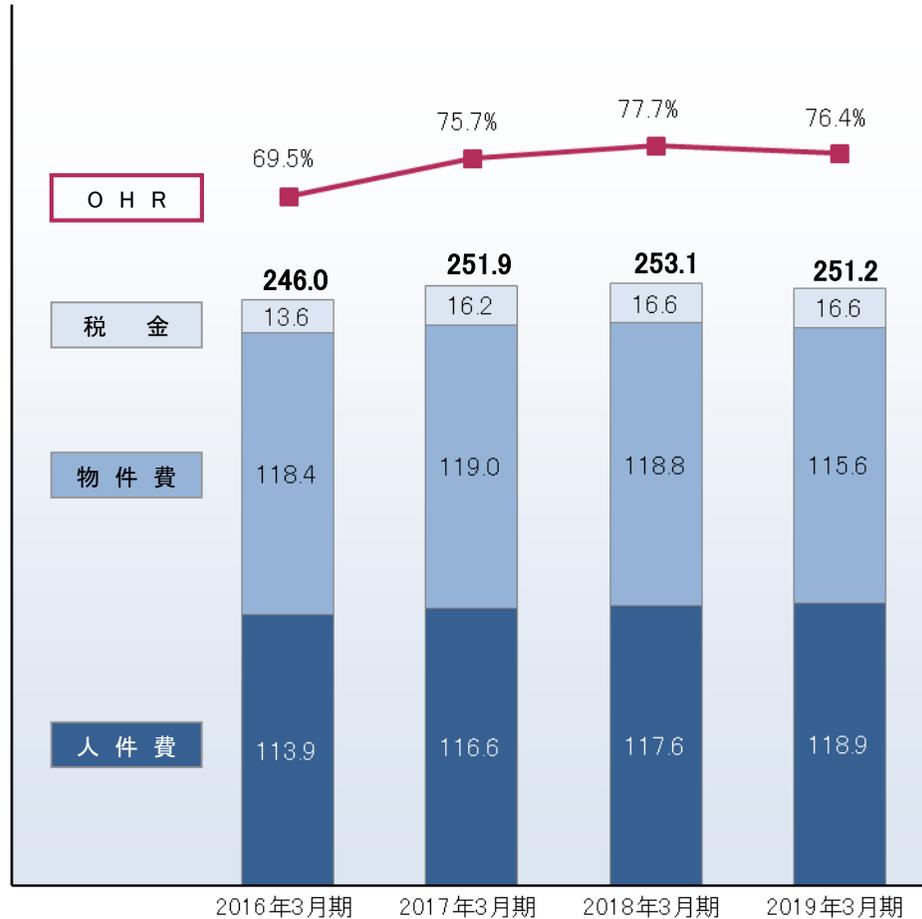
(億円)	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	前期比
役務取引等利益	46.8	44.0	50.2	45.5	▲4.7
役務取引等収益	85.6	83.8	93.5	90.9	▲2.5
うち投資信託手数料	18.1	17.9	24.0	14.7	▲9.3
うち保険販売手数料	16.3	10.3	11.3	20.0	+8.7
うち法人関連手数料	10.2	13.5	17.3	15.8	▲1.5
役務取引等費用	38.8	39.7	43.2	45.4	+2.1
うち保証料・団信保険料	28.0	29.0	32.6	34.7	+2.1



健康保険料率改訂の影響等により人件費が増加する一方、店舗関連コスト等物件費の削減により、経費全体は前期比1.9億円減少
 コアOHRは76.4%に低下 ※コアOHR：[経費／業務粗利益（除く国債等債券関係損益）]×100

経費・OHRの推移

(億円)



経費の増減要因

人件費

(億円)

主な要因	増減額
社会保険料等の増加	+0.9
給与等手当の増加	+0.6

物件費

(億円)

主な要因	増減額
店舗再編等による店舗コストの削減	▲2.3
減価償却費の減少	▲1.7

税金

(億円)

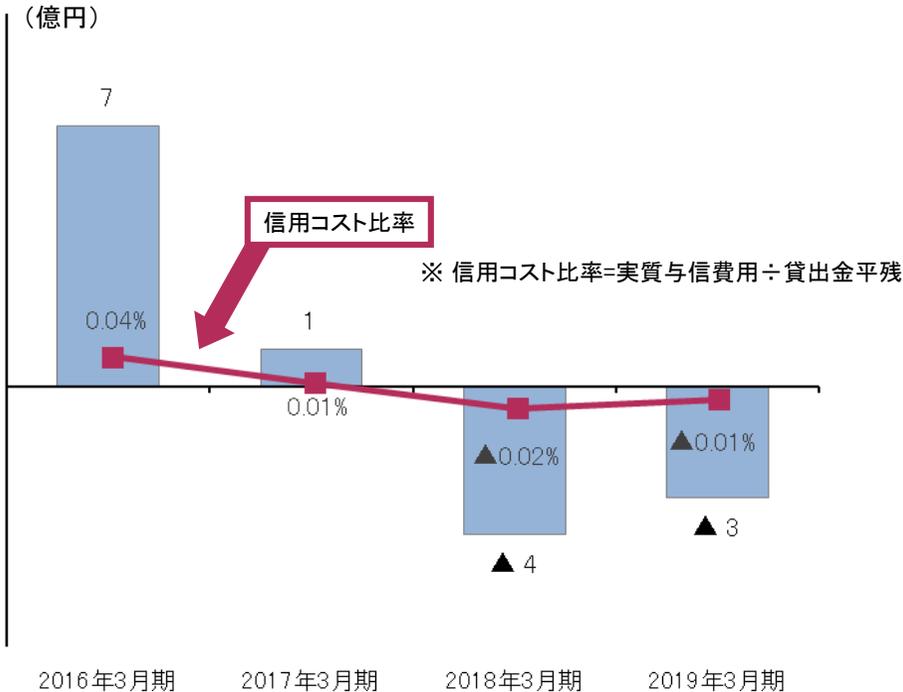
主な要因	増減額
消費税の減少	▲0.5
事業税の増加	+0.4

不良債権の状況

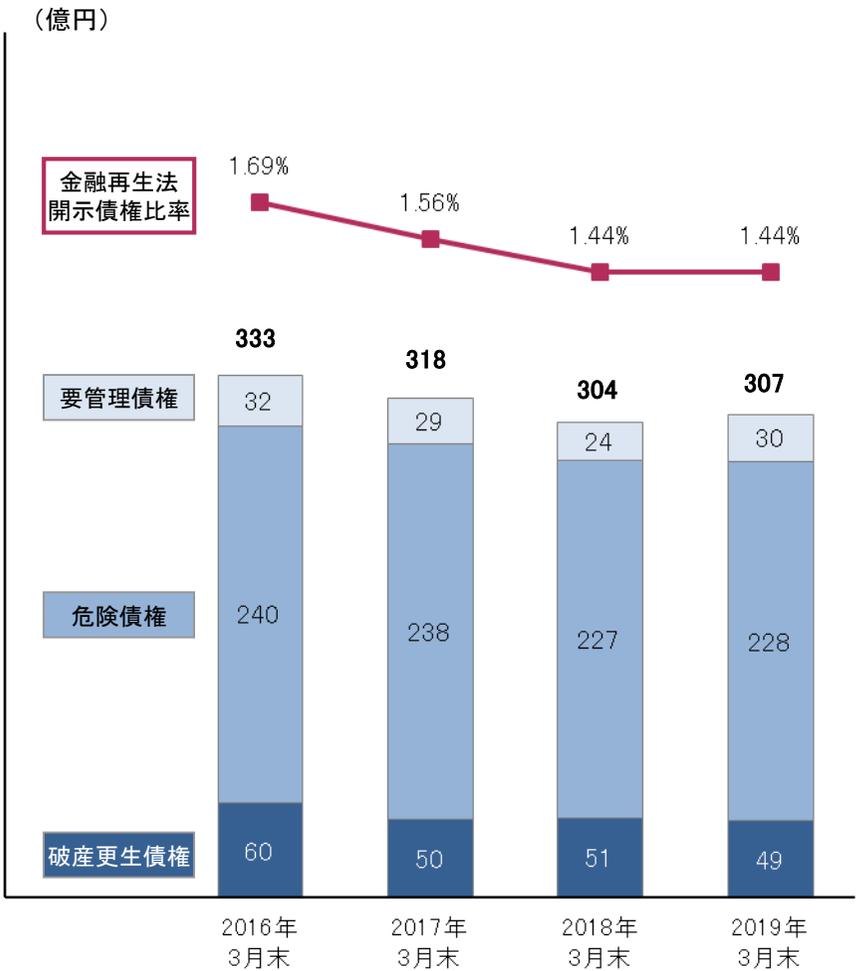
実質信用コストは、企業業績の回復等により▲3億円と抑制の効いた運営を継続
信用コスト比率・開示債権比率ともに低水準を維持

実質信用コストと信用コスト比率

(億円)	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期
貸倒償却引当費用(△)	15	12	4	▲1
償却債権取立益	8	10	8	2
実質信用コスト(△)	7	1	▲4	▲3



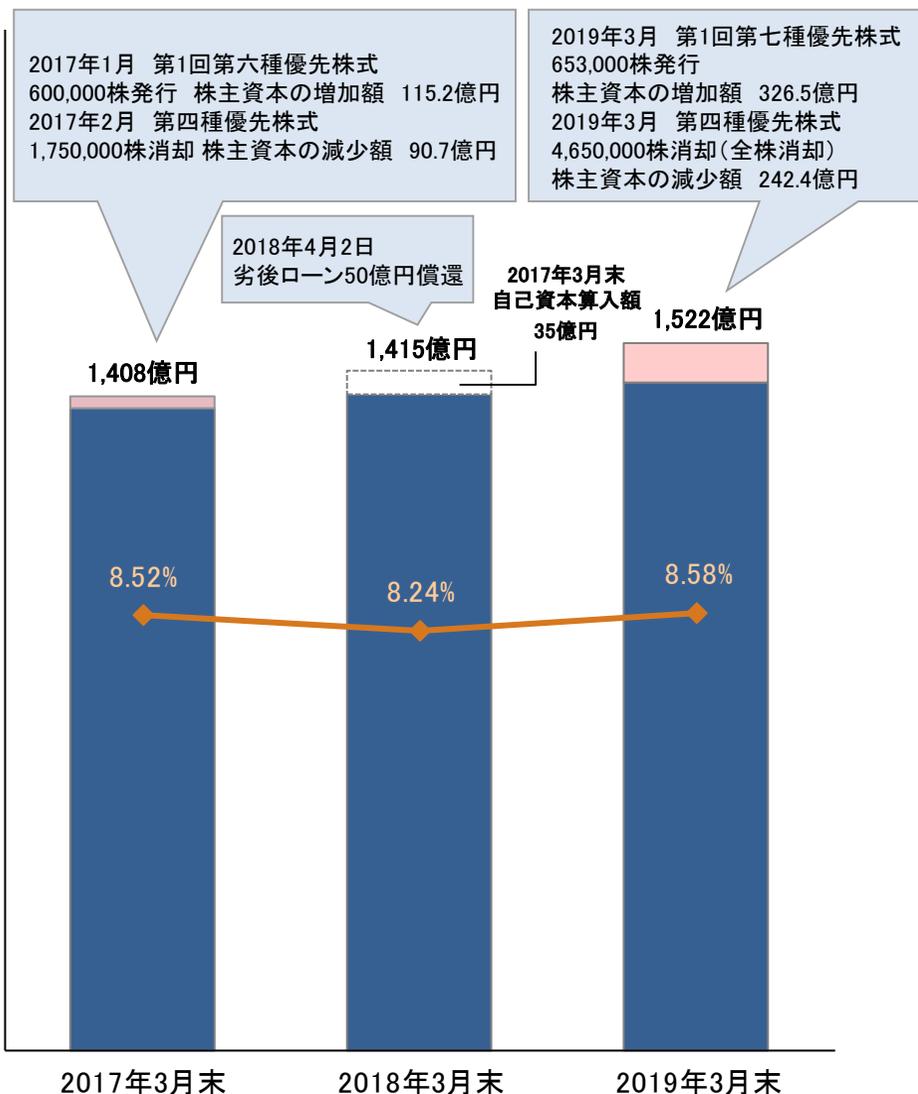
開示債権額・開示債権比率(再生法)



自己資本の状況

自己資本の推移

◆ 自己資本比率(国内基準) <単体>



自己資本・リスクアセットの状況

(億円)

	2018年 3月末	2019年 3月末	前年比
自己資本	1,415	1,522	107
株主資本	1,185	1,310	125
一般貸倒引当金	52	33	▲19
適格旧非累積的永久優先株	200	200	0
適格旧資本調達手段	0	0	▲0
調整項目	▲22	▲21	1
リスクアセット	17,176	17,740	563

配当(普通株式)に対する考え

内部留保蓄積・自己資本の充実に取組むとともに、
安定的・永続的な配当を実施していく

	1株当たり 年間配当額(円)	当期純利益 (億円)
2018年3月期	3.0	62
2019年3月期	3.0	51
2020年3月期 (予想)	3.0	55

2019年度の業績見通し

(単位: 億円)	2019年度 見通し	2018年度 実績	前期比
業務粗利益(除く債券5勘定戻)	329	328	1
資金利益	269	274	▲4
預貸金収益	220	216	3
有価証券利息配当金	50	59	▲8
役務取引等利益	54	45	8
その他業務利益	5	8	▲2
経費(△)	257	251	6
コア業務純益	72	77	▲4
実質与信費用(△)	▲11	▲3	▲7
与信費用(△)	▲9	▲1	▲7
償却債権取立益	2	2	▲0
債券5勘定戻	0	▲9	9
株式3勘定戻	0	10	▲10
その他	▲6	▲3	▲3
経常利益	76	77	▲1
特別損益	▲0	▲1	0
法人税等合計(△)	20	24	▲4
当期純利益	55	51	3

末 残		
(単位: 億円)	2019年度 見通し	伸 率
貸 出 金	21,700	4.0%
中小企業伸率: 5.2% 個人ローン伸率: 4.0% 大企業伸率: ▲5.0%		
預 金	25,800	2.9%

利 回 り		
(単位: %)	2019年度 見通し	前 期 比
貸 出 金	1.053	▲0.017
預 金	0.015	▲0.000

ポ イ ン ト

- 預貸金収益は、引き続き預貸バランスを維持しつつ、業容拡大により、前期比増加にて計画
- 役務取引等利益は前期比反転を見込む
- 経費はBPR等業務効率化関連の一過性の費用やデジタル化に伴う費用等を見込む
- 当期純利益は前期比3億円増加を見込む

Part2. 2019-21年度の経営戦略

(中期経営計画：コンサルティング考動プロジェクト 2022)
～より近く。より深く。ともに未来へ。～

前中期経営計画(2016-18年度)の回顧①

コア指標

	前経営計画 (2019/3末)	2019/3末 実績	達成率
預金末残	25,600億円	25,107億円	76.7%
貸出金末残	21,400億円	20,878億円	76.8%
当期純利益	65億円	51億円	78.4%
普通株ROE(※1)	5%	3.71%	74.2%
役務収益比率(※2)	30%	28.77%	95.9%

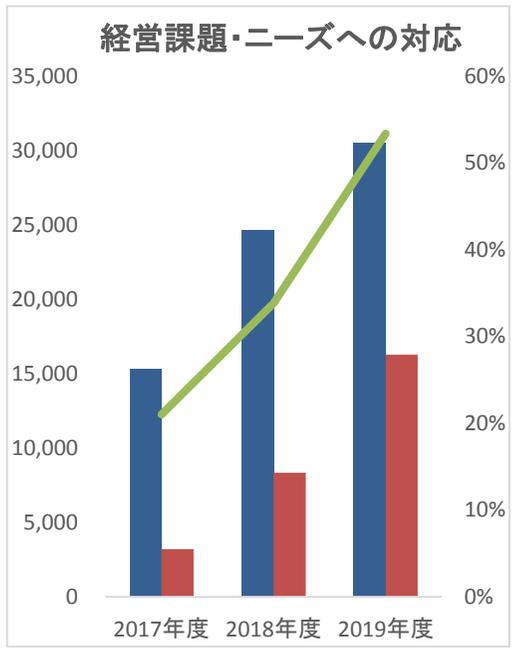
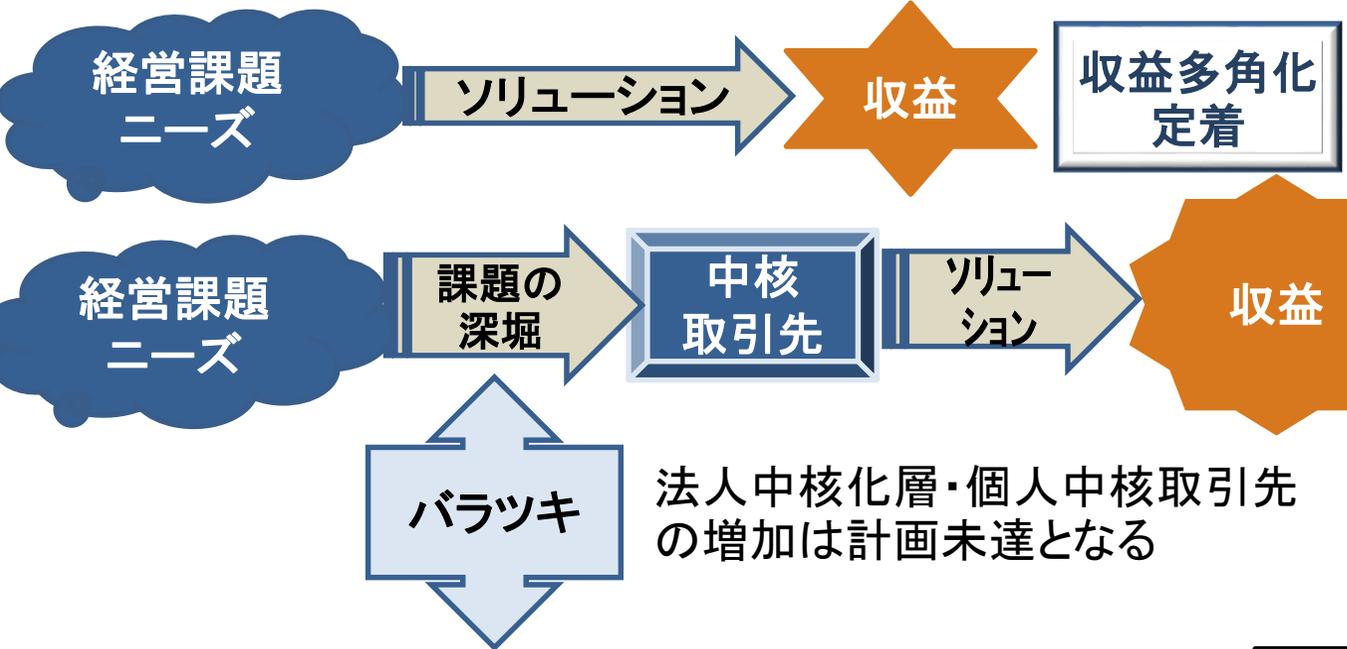
※1 優先配当控除後当期純利益 / 優先株控除後純資産平残

※2 (役務収益+対顧デリバティブ収益) / コア業務粗利益

主要経営管理項目

	前経営計画 (2019/3末)	2019/3末 実績	達成率
[法人]中核取引先	30%増加	49.3%増加	164.3%
中核化層	40%増加	20.3%増加	50.8%
[個人]中核取引先	20%増加	1.9%減少	▲9.5%
コンサルティング案件 件数	700件	955件	136.4%
ビジネスマッチング 紹介件数	5,300件	6,835件	128.9%
ニーズ登録件数	20,000件	32,319件	161.5%
女性役席登用率 (課長級以上)	15%	18.6%	124.0%
FP1級取得者	80名	58名	72.5%

前中期経営計画(2016-18年度)の回顧②



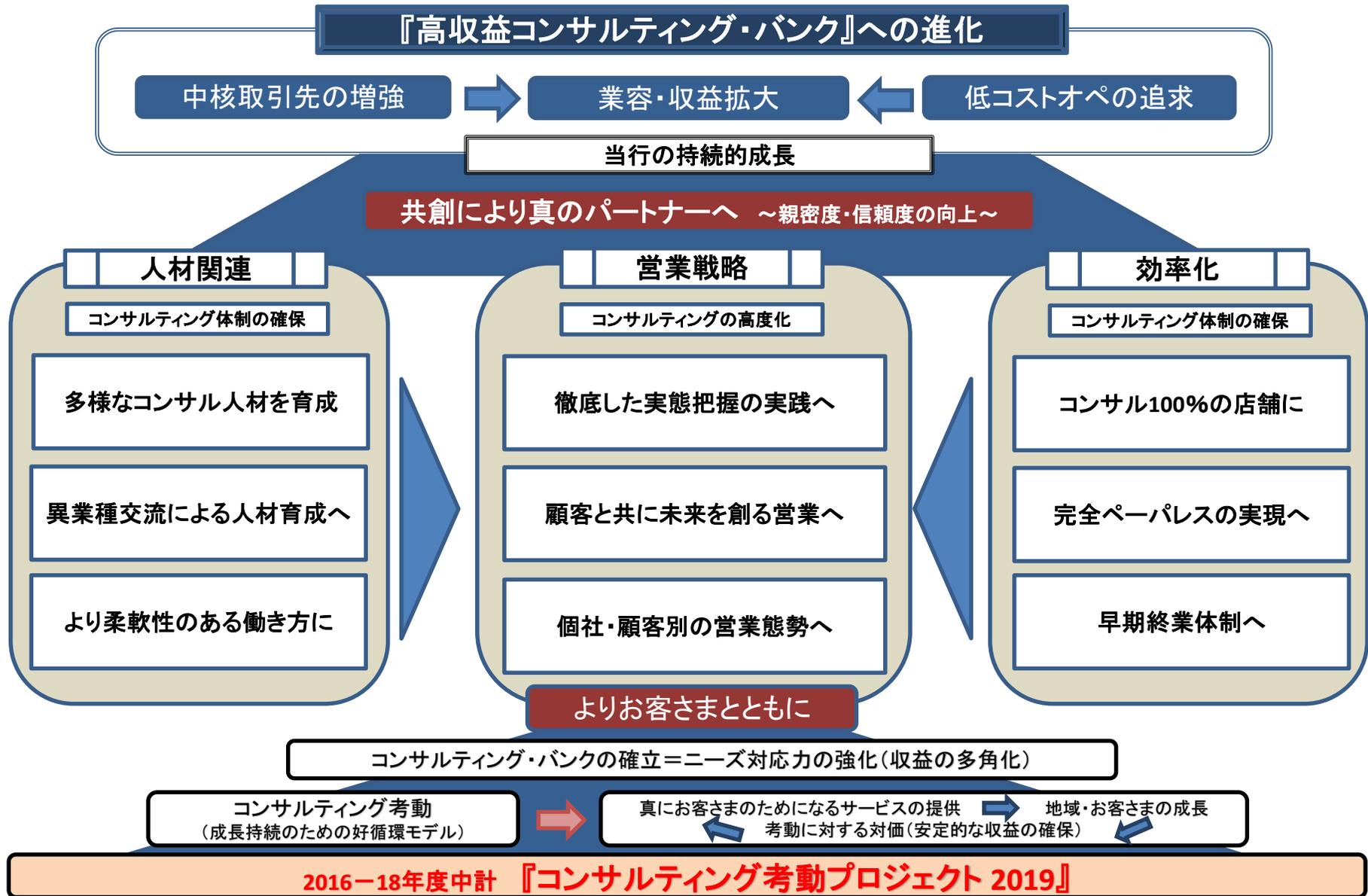
前中期経営計画目標 【法人中核取引先】	2016年3月末比 増減率		
	2017/3	2018/3	2019/3
中核取引先30%増加	5.3%増加	28.5%増加	49.3%増加
中核化層40%増加	6.3%増加	14.0%増加	20.3%増加

前中期経営計画目標 【個人中核取引先】	2016年3月末比 増減率		
	2017/3	2018/3	2019/3
中核取引先20%増加	3.9%減少	2.9%増加	1.9%減少
(うち法人オーナー)	7.1%増加	30.4%増加	30.7%増加

顧客基盤構築・収益力強化のため
コンサルティング考動を変革

- 営業戦略
- 顧客との価値創造
- 効率化
- デジタルイゼーション
- 人材組織
- 自律成長型人材・組織

新中期経営計画(2019-21年度)の概要



営業戦略(法人)

お客様の未来戦略を共に創る

お客様の課題を共に解決

親密度・信頼度の向上

法人中核取引先(メイン先)の増加

重点実施事項①

＜お客様の企業価値向上支援＞
～案件別営業から個社別コンサルへ～
⇒お客様をよく知り対話を通じて
将来的なビジョンを共有する

重点実施事項②

＜3大重点対応ニーズの強化＞
～「事業承継」・「人材」・「経営効率化」～
⇒本部サポート支援・ソリューション強化により
他行を凌ぐレベル(=当行の絶対的強み)とする

＜ターゲットの明確化＞

⇒中核取引先とその予備層をターゲットに選定

＜ターゲットの明確化＞

⇒3大ニーズの新規資源量が豊富な県北西部・東京東部へ

＜サポート＞

本部専門家チーム

営業店支援担当

中小企業診断士

外部連携先

営業戦略(個人)

お客様のライフプランを共に創る

お客様の課題を共に解決

親密度・信頼度の向上

個人中核取引先(メイン先)の増加

重点実施事項③

＜お客様の将来設計・実現に向けた支援＞

⇒お客さまとともに歩み、成長するため、
継続的に「ライフプランニング」を共有する

重点実施事項④

＜相続・退職等のライフイベントを起点に強化＞

⇒将来設計に合わせた専門的な支援をする
⇒資産形成層(職域・HL先)へ長期的・継続的に
成長を支え支援する

＜ターゲットの明確化＞

- ⇒優先度① 中核先となりうる50代・60代(相続・退職)
- ⇒優先度② 長期的な成長支援 お取引先従業員・住宅ローン利用先(資産形成層)

＜サポート＞

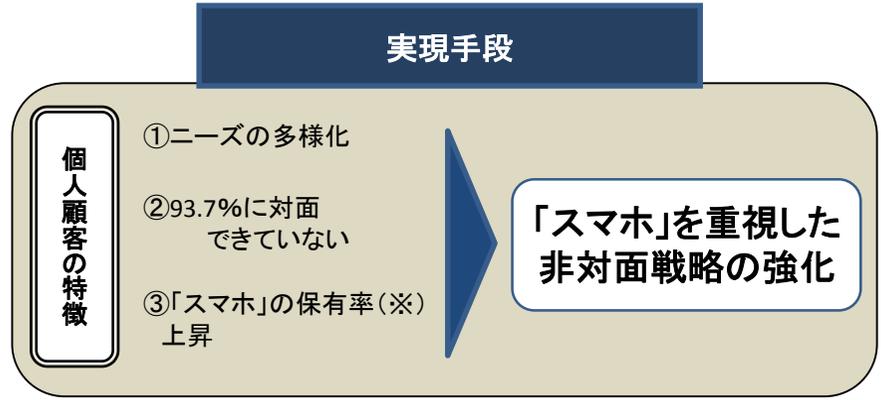
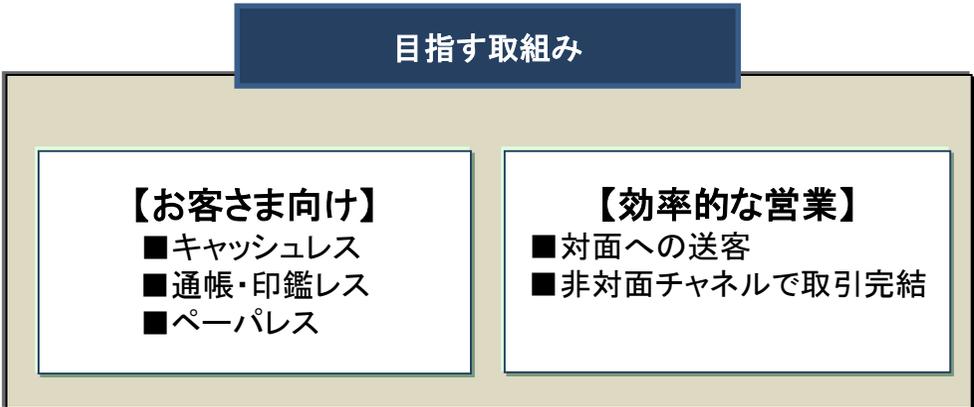
本部専門家チーム

営業店支援担当

若手育成担当

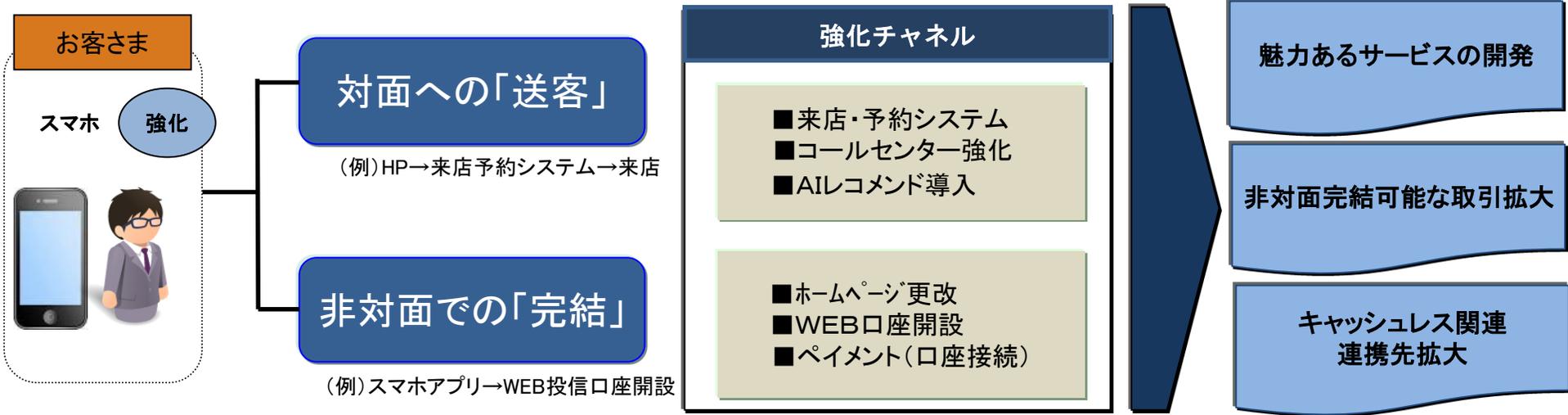
外部連携先

非対面戦略・対面補完戦略

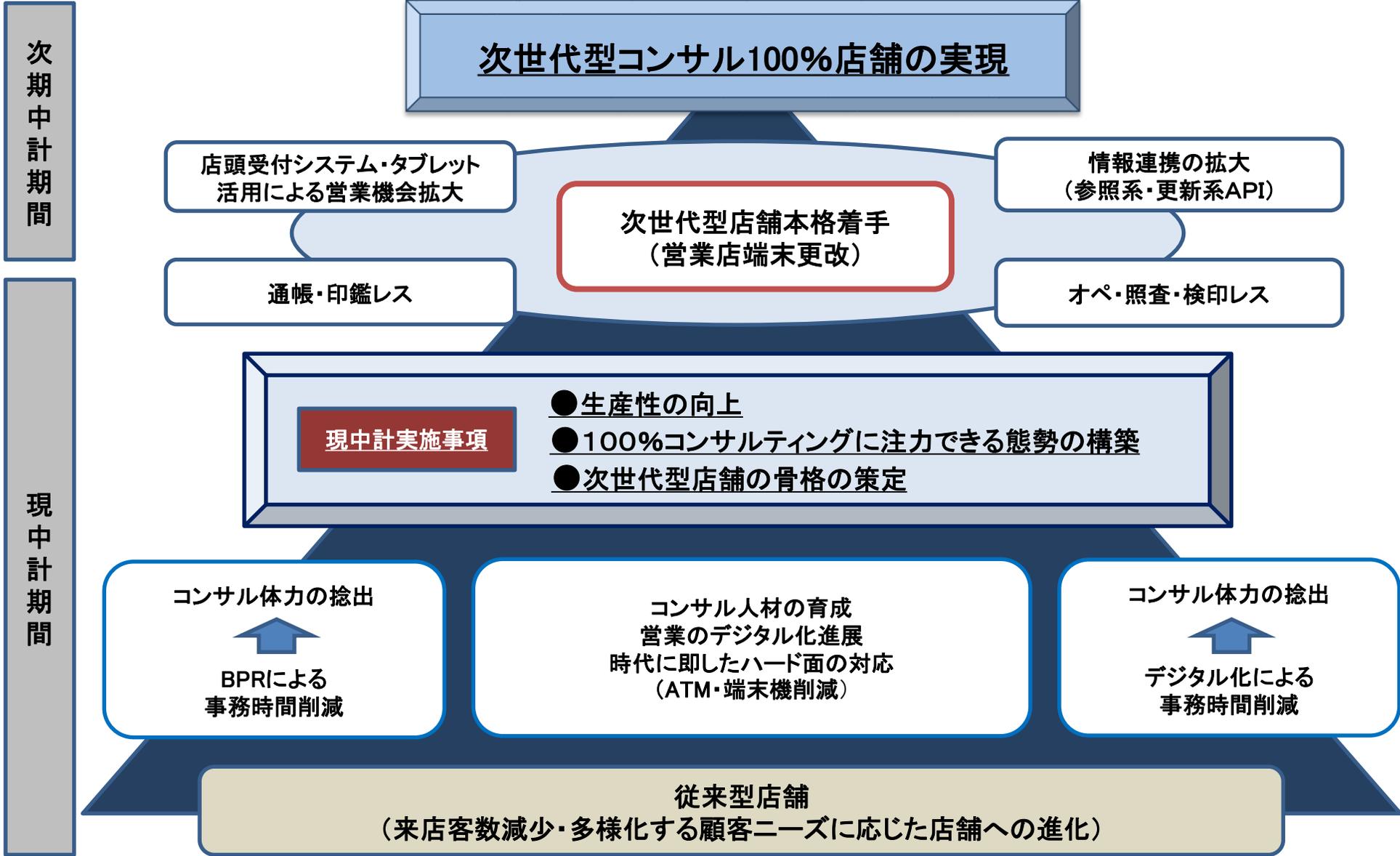


※50代(60代)のスマホ保有率72.7%(44.6%) 2017年度総務省

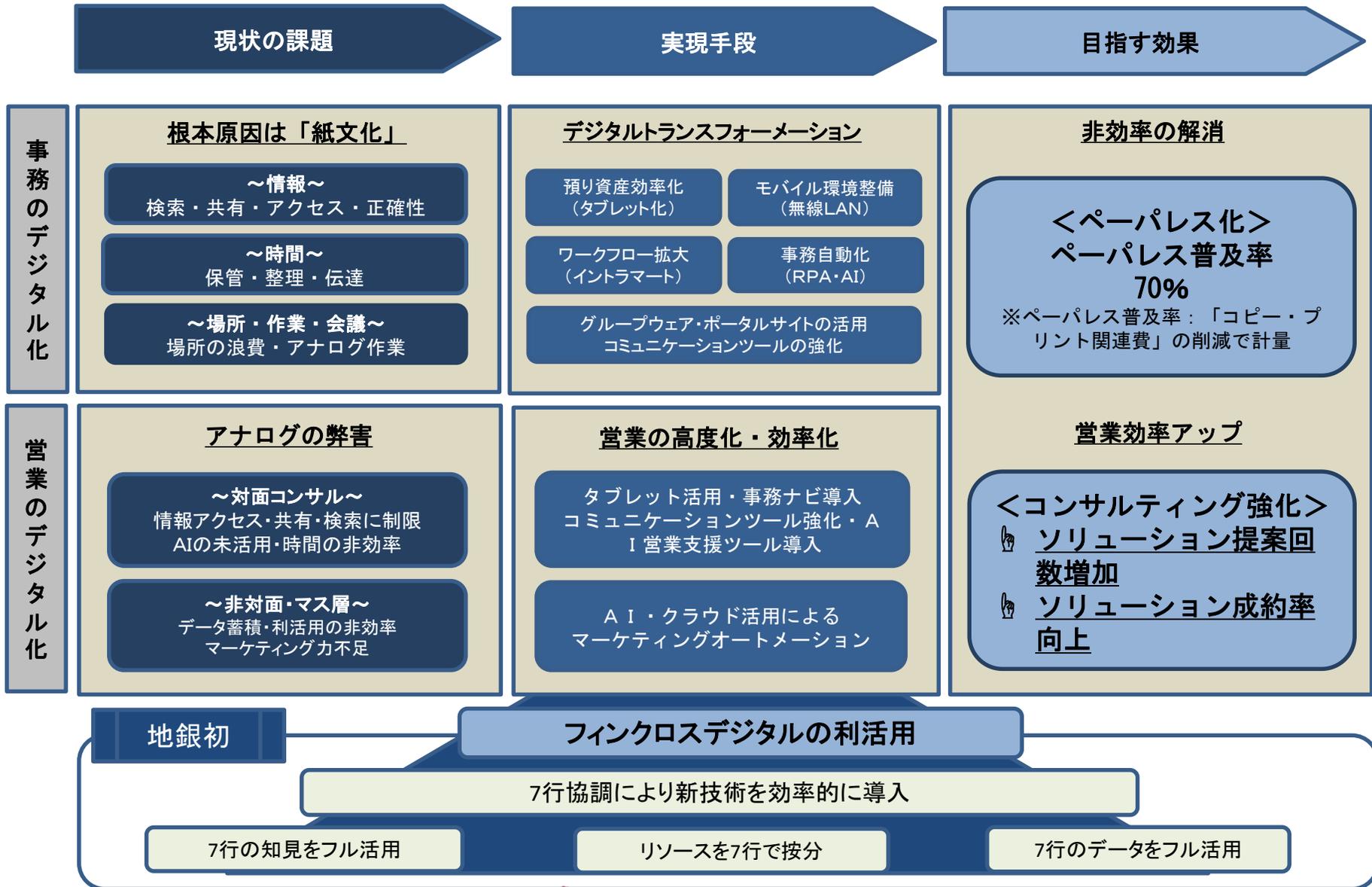
スマホを起点とした非対面チャネルへの取組み



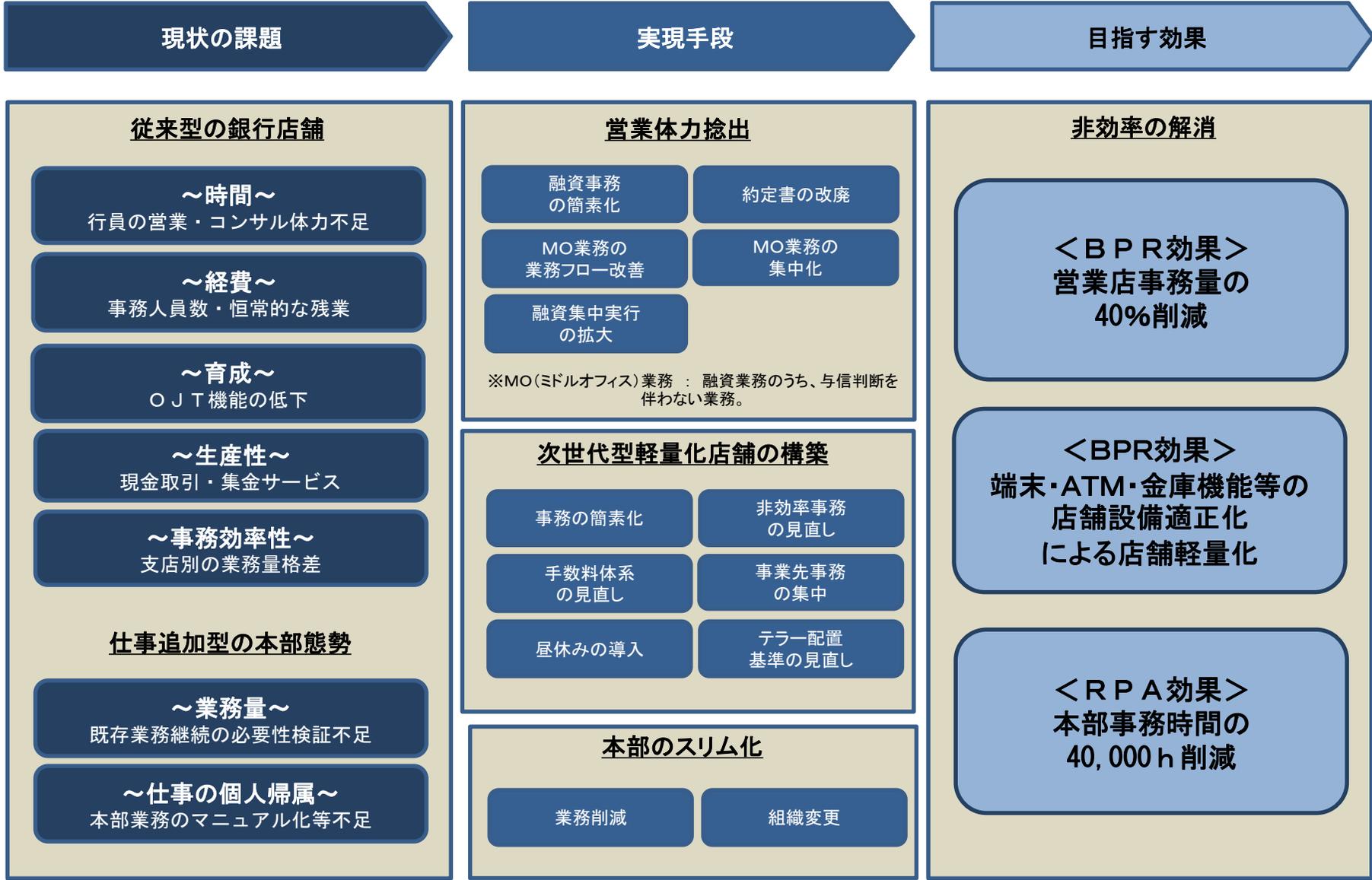
効率化推進① コンサル100%店舗に向けて



効率化推進② デジタル化による効率化



効率化推進③ 非デジタルによる効率化(BPR・RPA)



人材・組織基盤強化① 人材育成の強化

コンサルティング人材育成のポイント

○JTを軸に、本部サポートを充実させ、自律成長型人材を育成

①職責階層毎に習得すべきコンサルティングスキルを明確化し、
振り返り支援・結果・行動の承認を実施



習得目標を具体的に明示
OJTツールとして活用

②スキル習得研修、異業種交流・本部トレーニー・WEB動画研修等
本部サポート体制の拡充



研修等サポート体制充実
現場で教える負担の軽減

OJTの運用

「進捗管理
・教える」



「振り返り支援・
結果や行動の承認」

「進捗管理・教える」
だけでは受身の学
習。

- 部下が仕事経験を振り返り、次に活かせる支援
- 部下の行動・結果などを承認

部下は自律的な成長へ
上司・部下がともに成長しあう組織へ
長く活躍できる人材の定着化

本部サポート体制

コンサルティングスキル
(特にヒューマンスキル)強化

- 職責階層毎に習得すべきコンサルティングスキルを明確化し、スキル習得研修を強化
- 外部講師活用による対人関係能力の強化

対話・実践重視の研修実施

- インプット型(受け身)から対話・実践型の集合研修
- 本部集中センター・本部各部トレーニーの活用

多様な知識・スキルの習得機会提供

- 異業種交流、外部派遣の増加
- WEB動画研修等Eラーニング教材の充実

エンゲージメント・ES NO.1 の組織

ES向上

多様性実現

生産性向上

「働きやすさ」

- 就業体制の見直し
- 育児支援諸制度の拡充
- 休暇制度の拡充

「働き方」

- テレワークの導入
- 裁量ある勤務時間制度

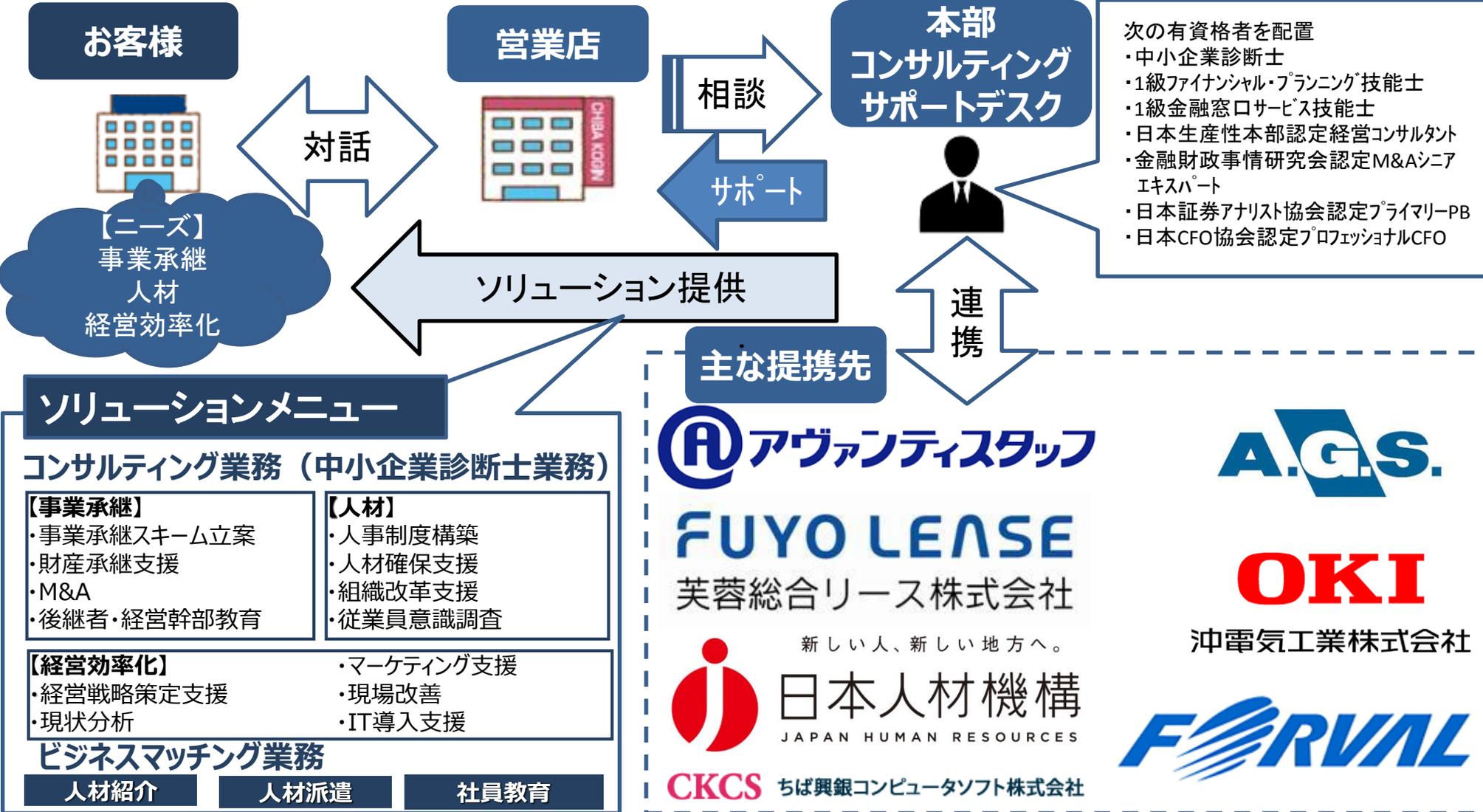
「働きがい」

- キャリアの選択肢拡大
- 女性役席登用率拡大

より柔軟性のある働き方の実現

3大重点対応ニーズ(事業承継・人材・経営効率化)への取組

千葉興業銀行では、営業支援部内にコンサルティングサポートデスクを設け、専門人材を配置し、事業承継・人材・経営効率化にワンストップでサポート支援、ソリューション提供できる体制を構築しています。



匝瑳市版 生涯活躍のまち形成事業への協力(まちづくり協議会運営)



【匝瑳市CCRC基本計画策定協力】

当行八日市場支店取引先、社会福祉法人九十九里ホームを地域再生法人として行う“飯倉駅前CCRC事業”に対して、「匝瑳市版 生涯活躍のまち」基本計画の策定支援を行いました。匝瑳市CCRC事業は4つのゾーンで構成しており、2018年4月に認定こども園が開園、2019年4月には特別養護老人ホームが開設しました。今後、サービス付高齢者住宅や交流ゾーンの建設へと進んでいく予定です。本計画に必要なファイナンスやコンサルティング提案は今後も千葉興業銀行がご支援をさせていただきます。

子育てゾーン及び高齢者福祉ゾーンでは総体資金計画約33億円(PJ総額約40億円強)、交付金は約7.7億円を予定しております。まちなか居住ゾーン及び交流ゾーンの詳細は未定です。

【2018年4月開園 認定こども園】



【4つのゾーン】



【2019年4月開設 特別養護老人ホーム】

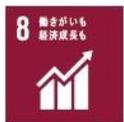


匝瑳市版CCRCは4つのゾーンで構成。

1. 子育てゾーン 2018年4月開園
2. まちなか居住ゾーン 2019年度に着工予定。2020年度に運営開始予定
3. 高齢者福祉ゾーン 2019年4月開設
4. 交流ゾーン まちなか居住ゾーンにあわせて運営開始予定

国際業務・外為業務のコンサルティング

国際業務・外為業務のコンサルティング ～海外ビジネス戦略のお手伝い～



ちば興業銀行では、幅広いネットワークでお客様の海外ビジネスのトータルサポートを地銀ならではの木目細かさで提供しています。海外進出に伴う金融サービスや貿易金融に関する様々なサービスをご用意しています。

お客様

多種多様な経営課題

- たとえば…
- 海外進出における事業可能性調査、パートナー企業の発掘やビジネスモデル構築のお悩み
 - 海外販路開拓の市場調査、販売代理店の開拓
 - 外国人材の活用
 - 海外現地法人の資金調達方法 など



業務提携ネットワーク



～サービスのご案内～ コンサルティング業務

- 通訳・翻訳サポート
- 現地訪問アテンド
- 現地企業紹介

資金調達面のご支援

- 貿易金融・外国為替決済サービス
- ・ 輸入ファシリティ（信用状・ユーザンス取引）
 - ・ 輸出ファシリティ（輸出手形買取）など

- 為替管理
- ・ 為替予約 / 為替デリバティブ

- 海外現地法人の資金調達
- ・ 親子ローン / スタンドバイ信用状



外国人材活用に向けた特定技能セミナーは盛況のうちに終了 (2019.3.20開催)

主要経営管理目標

【コア指標】2022年3月末

預金 27,000億円

貸出金 23,000億円

当期純利益 60億円

普通株ROE 4.5%

人材関連

自自力発揮満足度指数の向上(※)	30%
異業種交流者数増加	30名
FP1級取得者数	100名
女性役席登用率 (女性課長級以上÷女性行員)	20%

※自自力発揮満足度指数:

年に1度、全行員を対象とした「組織活力調査アンケート」により調査実施

(参考)2018年度22%

営業戦略

法人指標

法人中核取引S先増加	35%
法人中核取引A先増加	30%
三大ニーズ対応数(※)	480件

個人指標

個人中核取引先増加	45%
個人預かり資産 残高増加	20%
相続ニーズ対応件数	350件

※三大ニーズ:

「事業承継」「人材」「経営効率」

効率化

行員平均勤務 時間削減(1日当り)	60分
BPRによる 営業店事務時間削減	40%
RPAによる 本部事務削減時間	40,000 時間
ペーパーレス普及率(※)	70%

※ペーパーレス普及率:

「コピー・プリント関連費」の削減で計量

(参考)2017年度 111百万円

長期戦略における資本政策

自己資本比率

・・・優先配当金削減及び財務基盤の強化を実現

2019年3月実施の資本政策概要

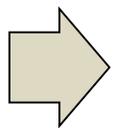
第四種優先株式取得・消却	
発行総額	232.5億円
配当率	4.4%
年配当額	約10.2億円



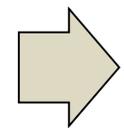
第1回第七種優先株式発行	
発行総額	326.5億円
配当率	1.8%
年配当額	約5.9億円

自己資本比率推移

2018年3月末
8.24%



2019年3月末
8.58%



今後も優先株の活用
により8%台を維持

株主還元

・・・利益還元として、安定配当と機動的自己株式取得を実施

2018年度実績	
普通株式配当金	1株当たり3円

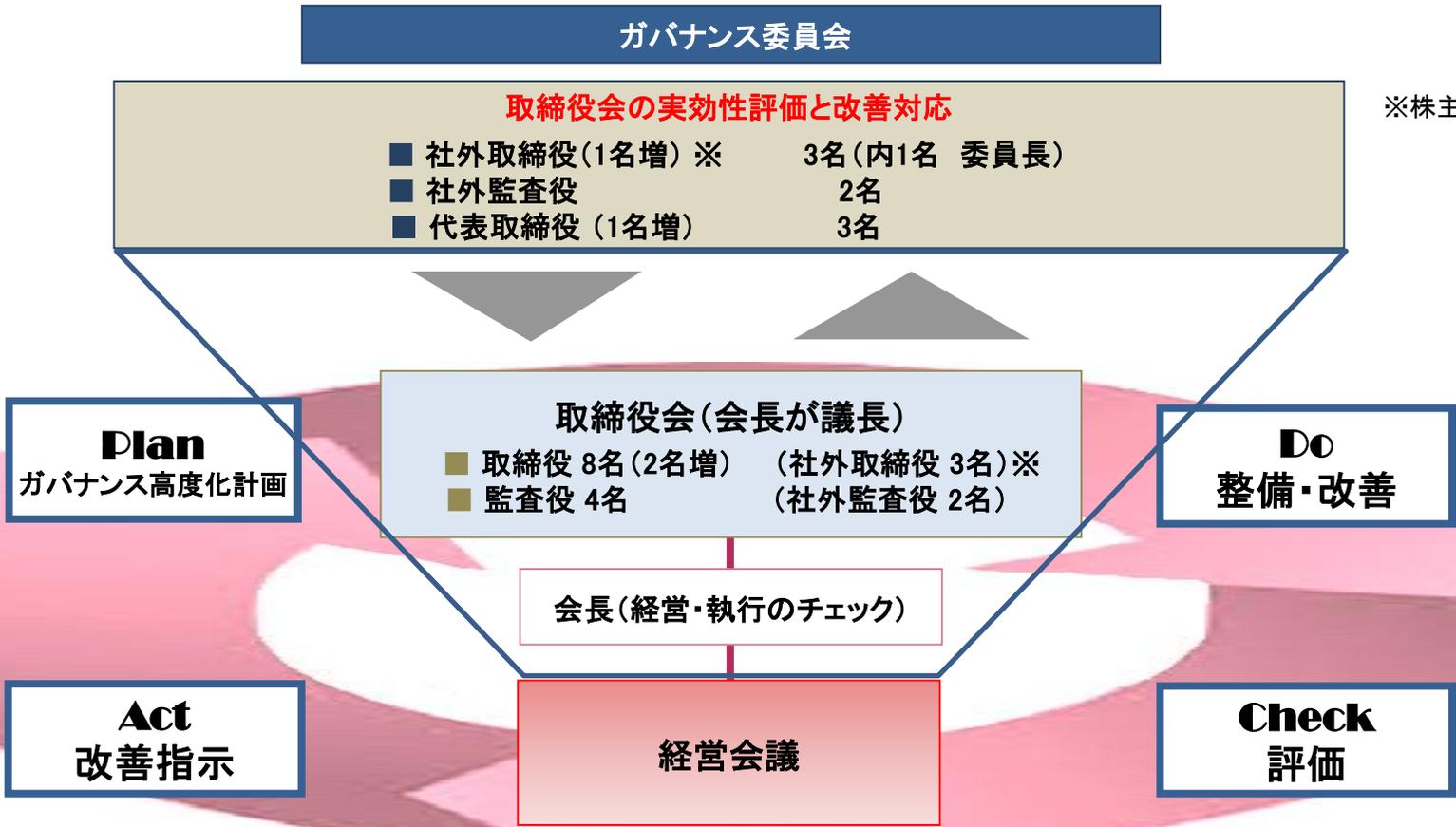


2019年度方針	
普通株式配当金	1株当たり3円
自己株式取得	(上限金額) 10億円 (上限株数) 5百万株※ ※発行済株式総数に対し8%

ガバナンス体制強化

実施事項 会長職の設置
社外取締役の増加

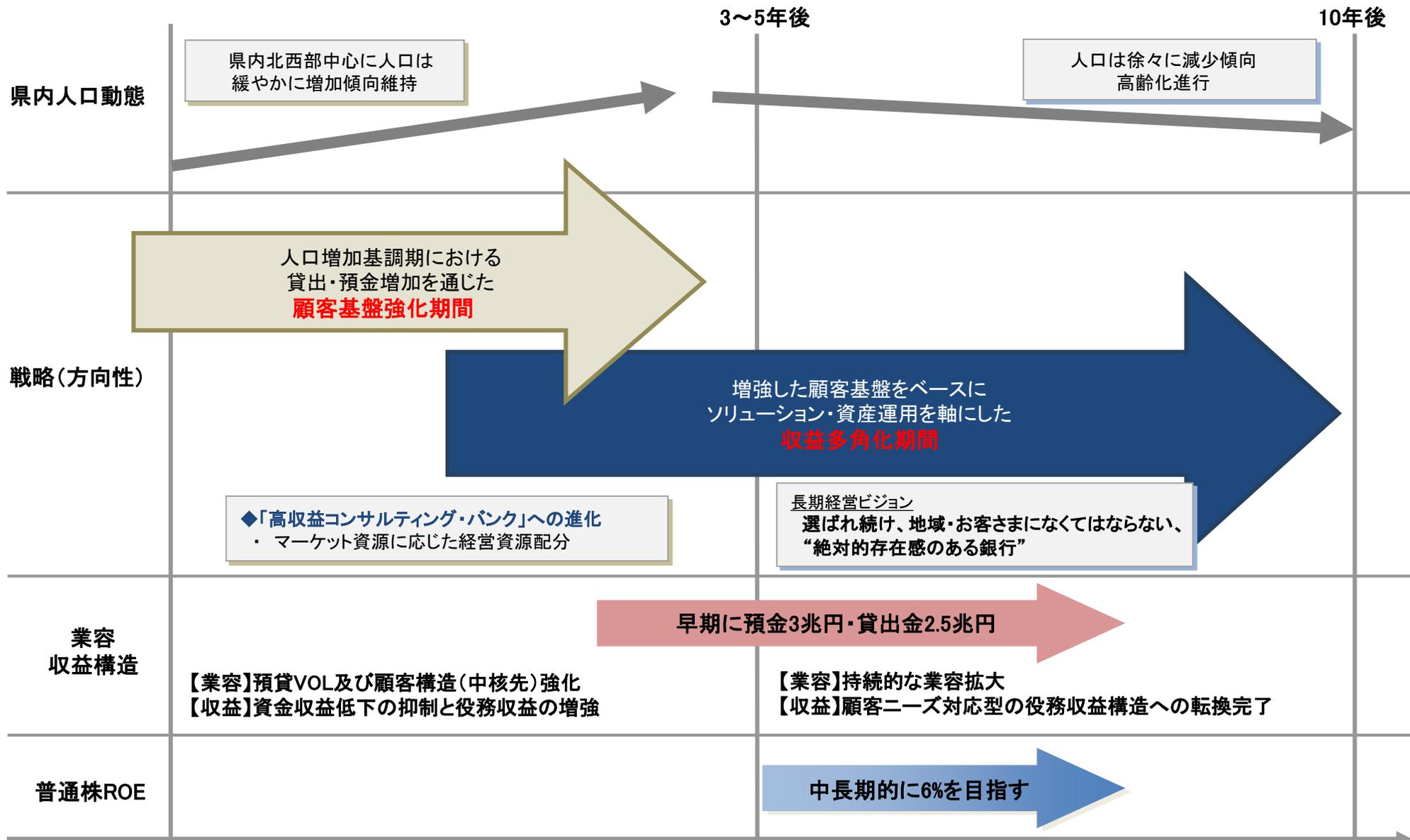
目指す効果 執行に対する監督機能強化
ガバナンス高度化を目的とする取締役会の多様性・独立性の強化
取締役会によるガバナンス委員会の活用強化



当行の持続的成長 ・ 中長期的な企業価値向上

Part3. 參考資料

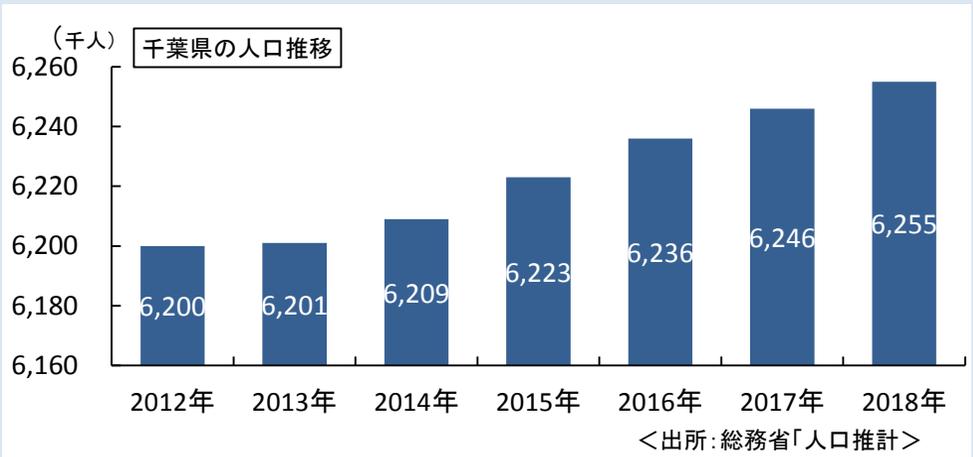
長期的経営戦略(10年)



肥沃なマーケット資源を持つ千葉県

千葉県の人口

- 千葉県の人口は6,255千人と**全国第6位**(2018年)
- 人口増減率は全国平均が前年比▲0.20%と減少する中、千葉県は同+0.14%(**全国第6位**)と増加基調を維持
<出所:総務省「人口推計」>
- 2018年の転入超過数は11,889人と**全国第4位**
- 人口の増加スピードは前年に比べて微減も、転入超過が**6年連続**で続く
<出所:総務省「住民基本台帳移動報告」>



千葉県の産業

	実数	全国順位	年次	
県内総生産 (内閣府「県民経済計算」)	20.2兆円	7位	2015年度	● 県内総生産は東京、愛知、大阪、神奈川、埼玉、兵庫に続く 全国7位
農業産出額 (農林水産省「生産農業所得統計」)	4,700億円	4位	2017年度	● 米・野菜、畜産などバランスよく展開され、農業産出額は 全国4位
海面漁業漁獲量 (農林水産省「漁業・養殖業生産統計」)	13.2万トン	6位	2018年度	● 内湾と外湾という豊かな漁場に恵まれ、海面漁業漁獲量は 全国6位
製造品出荷額 (経済産業省「工業統計調査」)	12.0兆円	8位	2017年度	● 石油、化学、鉄鋼を中心に製造品出荷額は 全国8位
大型小売店販売額 (経済産業省「商業動態統計調査」)	0.8兆円	7位	2018年度	● 増加が続く県民の生活を支え、販売額は 全国7位

※()内は出所

農業・水産業・工業・商業すべての分野でトップ10入り

千葉県内経済情勢

(2015年=100)

鉱工業指数	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
生産指数	千葉県 102.5	100.0	99.4	99.5	99.5
2015年基準	全国 101.2	100.0	100.0	103.1	104.2

(出所: 経済産業省「鉱工業指数」、千葉県総合企画部統計課「千葉県鉱工業指数月報」)

(人)

雇用(新規求人数)	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
	296,447	324,734	351,770	364,185	367,170

(出所: 千葉労働局「最近の雇用失業情勢」)

(倍)

雇用(有効求人倍率)	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
	0.91	1.04	1.17	1.28	1.33

(出所: 千葉労働局「最近の雇用失業情勢」)

(件)

企業倒産 (負債総額1千万円以上)	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
	277	253	256	239	273

(出所: 東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」)

(戸)

住宅建築 (新設住宅着工戸数)	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
	44,998	47,407	50,262	51,413	47,344

(出所: 国土交通省「住宅着工統計」)

(億円)

金融機関 預金残高 (各年3月末時点)	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
	265,902	272,177	281,654	290,407	297,788

(出所: 日本銀行「預金・貸出関連統計」)

(億円)

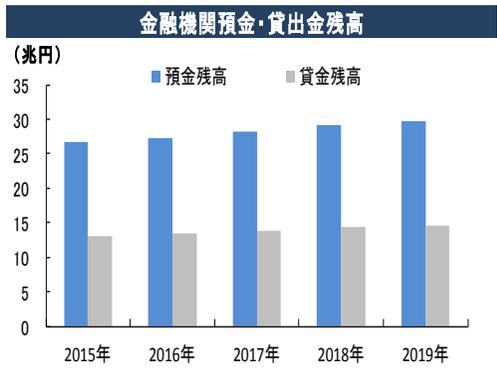
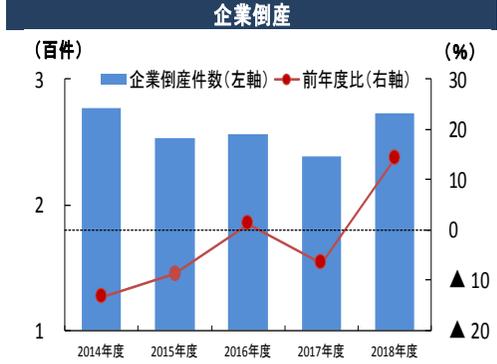
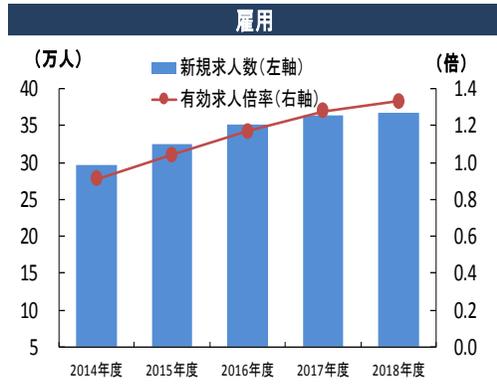
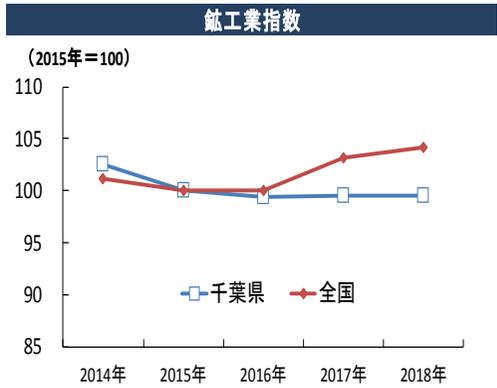
金融機関 貸出金残高 (各年3月末時点)	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
	130,213	133,878	138,441	142,911	146,043

(出所: 日本銀行「預金・貸出関連統計」)

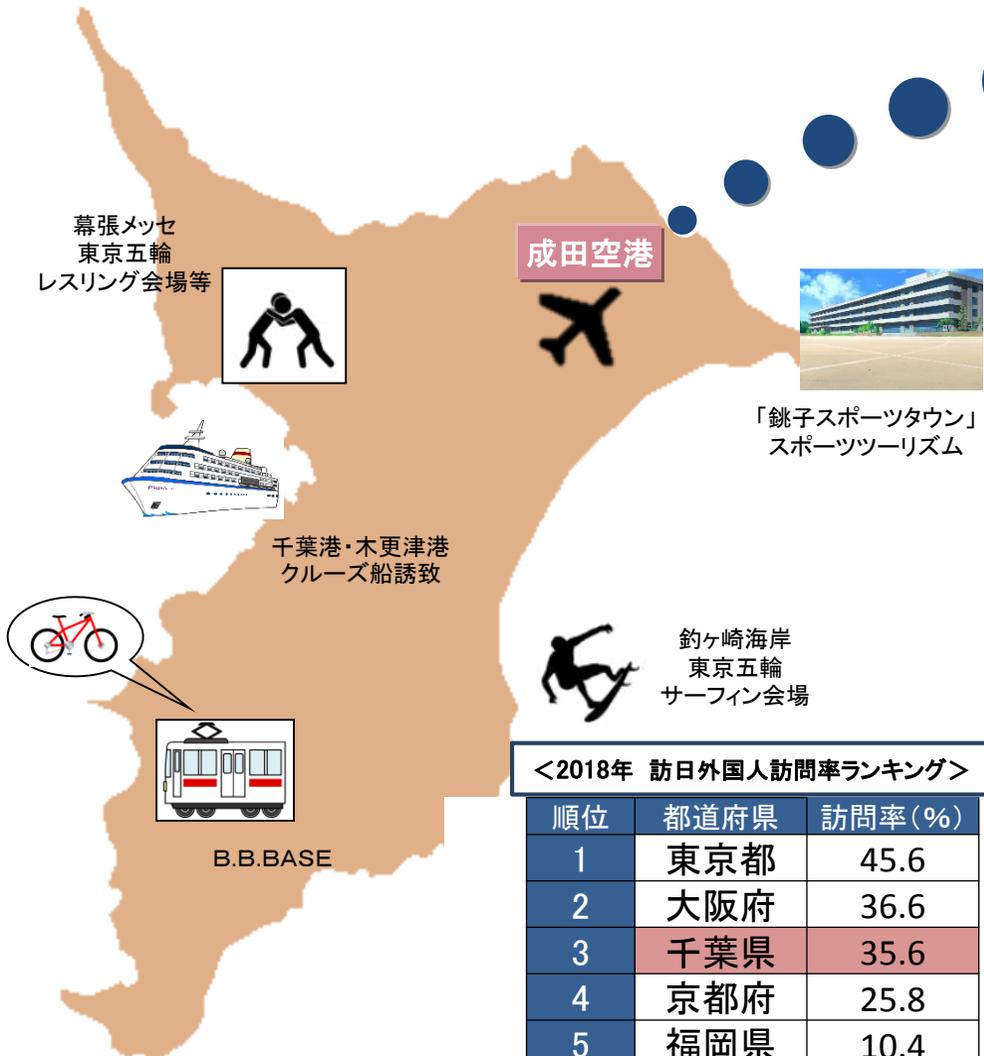
(%)

地価公示 平均変動率 (商業地)	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
千葉県	0.6	0.9	1.4	1.7	2.9
全国	0.0	0.9	1.4	1.9	2.8

(出所: 国土交通省「地価公示」)



海外からの注目度が増す千葉県

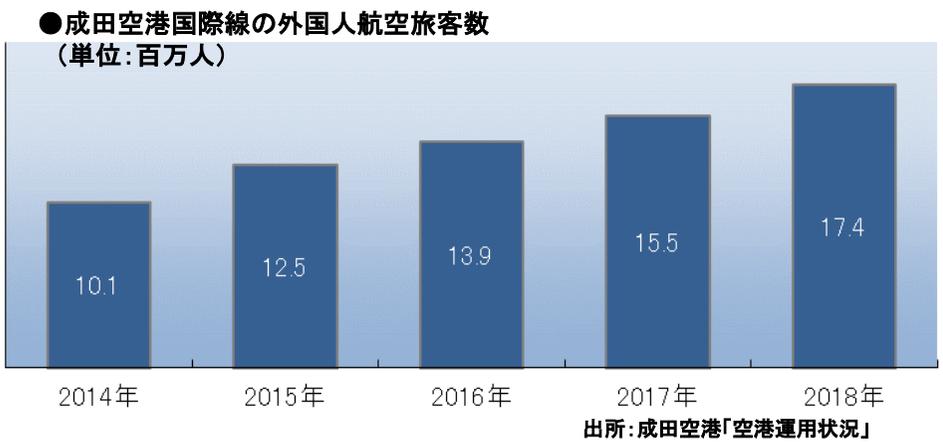


<2018年 訪日外国人訪問率ランキング>

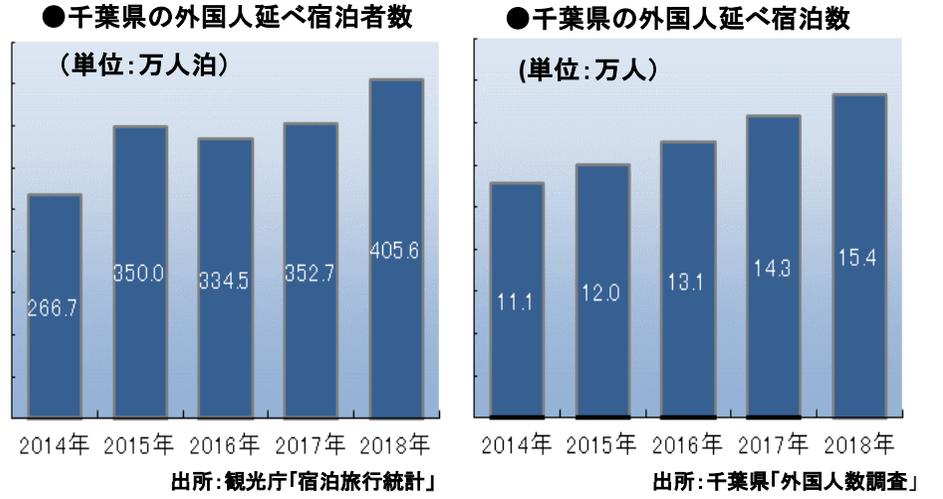
順位	都道府県	訪問率(%)
1	東京都	45.6
2	大阪府	36.6
3	千葉県	35.6
4	京都府	25.8
5	福岡県	10.4
6	奈良県	8.9
7	北海道	7.9

出所:観光庁「訪日外国人消費動向調査」

外国人の増加により空の窓口の利用者が過去最高



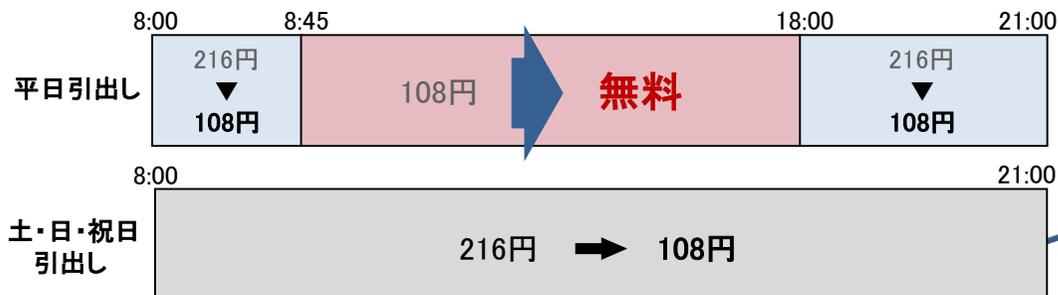
外国人の増加により空の窓口の利用者が過去最高



新たな観光スポットの誕生や東京五輪開催に向けて訪日外国人はますます増加することが見込まれる

お客様の利便性向上のため、首都圏にATMネットワークを構築

みずほ銀行・イオン銀行・首都圏6銀行・県内2信用金庫とATMの相互提携実施により、平日8:45~18:00のお引き出し手数料が無料
土・日・祝日・平日夜のお引き出し手数料が半額



※ イオン銀行・武蔵野銀行・銚子信用金庫・館山信用金庫のATMにおいては、土曜日の8:45~14:00は無料(祝日は除く)
年末年始、ゴールデンウィークは一部対象外

※ 2019年5月末時点手数料

全 国

MIZUHO みずほ銀行

AEON Bank イオン銀行

県内で当行のみ

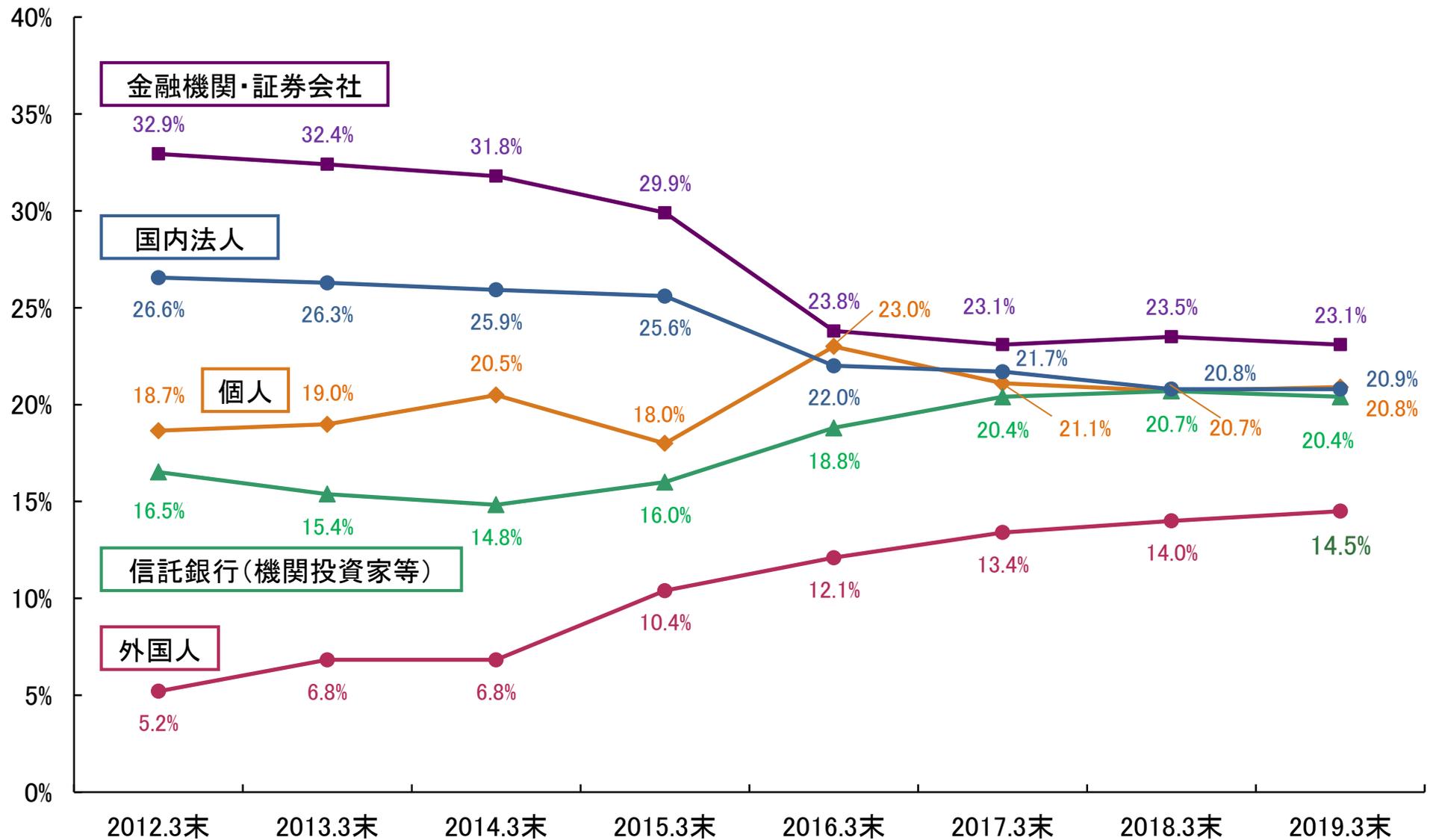
コンビニATM等との提携

(所定の手数料が、かかります)

セブン銀行 ローソン
E-net ビューアルツテ
ゆうちょ銀行



株主構成の推移



本説明資料やIR全般に関するご意見、ご感想、お問合せは
下記IR担当までお願いします。

株式会社千葉興業銀行 経営企画部
経営企画担当

TEL 043(243)2111
FAX 043(242)5320

本資料は、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するもので
す。
将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

【ちば興銀アプリはこちらから】

※入金のお知らせ通知・おトクな情報のお知らせ通知を受け取るには次の設定が必要です。

- 「Android」端末の場合は、ちば興銀アプリ内の「アプリ設定」において、「お知らせを受信する」をONにしてください。
- 「iOS」端末の場合は、スマートフォン本体の「設定」において、ちば興銀アプリの「通知」をONにしてください。

【ちば興銀アプリの利用登録に関するお問い合わせ先】

ちば興銀ダイレクトサポートセンター 平日 9:00~21:00 土日 9:00~17:00(祝日を除く)



0570-001-785 (通話料はお客さま負担)

携帯電話からもご利用いただけます。

